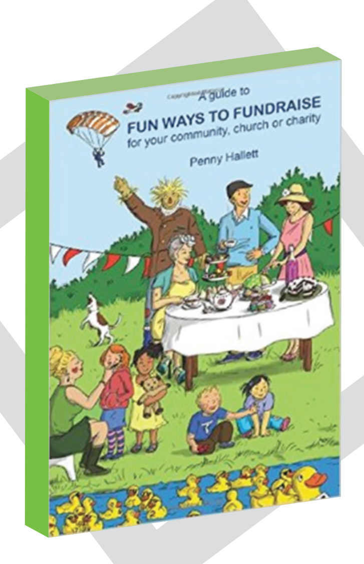
«خلاصات
الاستدامة المالية
في العمل الخيري»



دليل الطرق الممتعة لجمع التبرعات لمنظمتك

تأليف: بيني هاليت







العدد (٥) محرم ١٤٣٧ / أكتوبر ٢٠١٥

مقدمة

لا شك أن عملية جمع التبرعات للمنظمات غير الربحية والمؤسسات الخيرية تعتبر الشغل الشاغل والأهم في هذه المنظمات والمؤسسات؛ وذلك لدورها المهم في تحقيق أهدافها ورسالتها. ولما خرجت عملية جمع التبرعات من نطاقها التقليدي إلى نطاق التفكير خارج الصندوق؛ قامت الخبيرة المتخصصة في جمع التبرعات "بيني هاليت"، التي تمتلك خبرة لأكثر من ٤٠ عامًا في هذا المجال، بكتابة هذا الدليل؛ لتنقل خبرتها العملية والمهنية إلى كل المهتمين بعملية جمع التبرعات في المؤسسات الخيرية، والمنظمات غير الربحية، ووضعت نصب عينيها – عند كتابة هذا الدليل – التركيز على الأفكار الجديدة التي تسهم في جمع التبرعات بطريقة فعالة، وفي نفس الوقت تناسب جميع أنواع المؤسسات والمنظمات غير الربحية.



لماذا هذا الكتاب؟

ينتمي هذا الكتاب إلى الأدبيات المتخصصة في عملية جمع التبرعات للمنظمات غير الربحية والمؤسسات الخيرية، وتنبع أهميته من عدة اعتبارات، منها:

1. يعتبر دليلا عمليا لشرح عملية جمع التبرعات في جميع مراحلها، ويناسب جميع المؤسسات الخيرية والمنظمات غير الربحية، سواء كانت كبيرة أو صغيرة، وأيًا كان مجال تخصصها أو أهدافها.
2. يتضمن العديد من الأفكار الاجتماعية الممتعة لجمع التبرعات؛ حيث يحتوي على ما يقرب من ٢٠٠ فكرة تشمل أنشطة وفعاليات وأحداثا اجتماعية تساهم في جمع التبرعات، ومكتوبة بطريقة واضحة وسهلة الفهم والتطبيق.
3. يساعد جميع العاملين في المنظمات غير الربحية، وخاصة المهتمين بعملية جمع التبرعات، في وضع وتحديد الأهداف المرتبطة بعملية جمع التبرعات، وكيفية تنفيذ الأفكار الجديدة التي تتناسب مع هذه الأهداف، وكذلك يساهم في حسن اختيار المكان الملائم لتنفيذها.
4. يوضح كيفية الحصول على الدعم المادي للأنشطة والفعاليات والأحداث الخاصة بالمنظمات غير الربحية، وكذلك كيفية الحصول على رعاة وداعمين لهذه الأنشطة والفعاليات.
5. يقدم النصائح اللازمة لتنفيذ الأنشطة والفعاليات الخاصة بجمع التبرعات بطريقة آمنة وقانونية، كما يوضح آليات الحصول على التراخيص اللازمة لتنفيذ هذه الأنشطة والفعاليات.
6. تناسب الأفكار الواردة في هذا الدليل جميع العاملين في مجال جمع التبرعات، سواء كانوا محترفين أو حديثي العمل في هذا المجال،كما أن الأفكار الواردة فيه تناسب عملية جمع التبرعات للمؤسسات الخيرية، والمدارس، والنوادي الرياضية، والمستشفيات، أو لقضايا إنسانية محددة.
7. يساعد هذا الكتاب في تحويل الأفكار الذهنية الإيجابية المتعلقة بجمع التبرعات إلى واقع، ويترجمها إلى أنشطة وفاعليات وأحداث تتناسب مع أهداف المنظمات غير الربحية ورسالتها.



منهجية الكتاب:

يعتمد الكتاب على منهجية العصف الذهني (Brain Storming)؛ لحصر الأفكار الجديدة المرتبطة بعملية جمع التبرعات، وهو يعرض لتجربة متميزة لخبيرة متخصصة في مجال جمع التبرعات، والتسويق والاتصالات، استمرت لأكثر من ٤٠ عامًا في هذا المجال، عملت خلالها في الكثير من المنظمات غير الربحية، والمؤسسات الخيرية، وتولت فيها مسؤولية إعداد وتنظيم حملات توعية، وحملات إعلانية وتسويقية، وحملات جمع تبرعات، ساهمت في تحقيق أهداف ورؤية العديد من المنظمات غير الربحية.

12 خطوة لجمع التبرعات بطريقة ناجحة:

هذا هو عنوان الفصل الأول من هذا الكتاب، الذي يضم اثني عشر فصلاً، وبدأت الكاتبة هذا الفصل بطرح العديد من الأسئلة حول جمع التبرعات بطريقة ناجحة، وهي: (١) ما هي الأهداف التي تسعى المنظمات غير الربحية إلى تحقيقها؟ (٢) ما هي الفكرة الرئيسية التي تسعى المنظمة إلى ترويجها وتسويقها؟ (٣) متى سيتم تنفيذها، وما هو الوقت المناسب لذلك؟ (٤) أين سيتم تنفيذها، وما هو المكان المناسب لذلك؟ (٥) من هم المهتمون بالفكرة الرئيسية؟ (٦) من هم الذين سيساعدون في تنفيذ هذه الفكرة؟ (٧) كم تحتاج الفكرة من أموال لتنفيذها؟ (٨) كيف يمكن توفير رعاة لتنفيذ الفكرة، أو كيف يمكن الحصول على دعم مالي لتنفيذ الفكرة؟ (٩) كيف يمكن تنفيذ الفكرة بطريقة آمنة وقانونية؟ (١٠) كيف يمكن نشر الفكرة وترويجها؟ (١١) كيفية توجيه الشكر لجميع الداعمين والمساندين، (١٢) كيف يمكن تقييم الفكرة بعد تنفيذها، وهل حققت أهدافها؟ وفي إجابة الكتاب عن الأسئلة السابقة يمكن استخلاص اثنتي عشرة خطوة لجمع التبرعات بطريقة ناجحة، وهي:

1 الخطوة الأولى: يجب تحديد الأهداف التي تسعى المنظمة إلى تحقيقها؛ لأن تحديد الأهداف بدقة سيساعد في تحديد المستهدفين، وتحديد مكان تنفيذ الأنشطة والفعاليات، وعند تحديد الأهداف يجب الأخذ في الاعتبار أن تكون متوافقة مع رؤية المنظمة ورسالتها وقيمها.

2 الخطوة الثانية: حسن اختيار الأفكار التي يمكن تنفيذها لدعم أهداف المنظمة ورسالتها، ولا يجب أن تكون الأفكار طموحة أكثر من اللازم، كما يجب أن تحقق الأفكار السعادة لمن يقوم بتنفيذها، ويجب الأخذ في الاعتبار مدى تفاعل المجتمع والرأي العام مع هذه الأفكار.

3 الخطوة الثالثة: تحديد الوقت المناسب لتنفيذ الأنشطة والفعاليات (عطلة نهاية الأسبوع – بعد تحصيل الراتب بيوم)، ويجب الأخذ في الاعتبار عدم تعرض توقيت تنظيم الأنشطة والفعاليات مع مناسبات كبيرة، ويجب أن يكون هناك متسع من الوقت للإعداد الجيد والمنظم للفعاليات، بداية من تأجير المكان وحتى طباعة الدعوات وتوزيعها.

4 الخطوة الرابعة: الاختيار المناسب للمكان الذي ستنعقد فيه الأنشطة والفعاليات، وزيارته قبل الحجز، والتأكد من كافة إمكانياته، والتأكد من أنه يتسع للعدد المستهدف، والتأكد من نظافته، ومن سلامة أجهزة الصوت، ومن وجود تسهيلات إضافية، وفي حالة انعقاد الأنشطة والفعاليات في أماكن مفتوحة فهناك حاجة ضرورية للحصول على ترخيص من سلطات الحكم المحلي.

5 الخطوة الخامسة: تحديد الجمهور المستهدف بمعايير موضوعية؛ لأن ذلك سوف يساعد في تحديد عدد التذاكر وأسعارها، ويجب أن يكون الجمهور المستهدف على دراية بأنشطة المنظمة ورسالتها، والقضية التي تسعى لحلها، ويمكن الوصول للجمهور المستهدف عن طريق تسويق الأنشطة والفعاليات بين الطلاب في المدارس والجامعات، من خلال طباعة اللافتات والبوسترات، واستخدام منصات وشبكات التواصل الاجتماعي "الفيسبوك" و "تويتر".

6 الخطوة السادسة: تحديد وتنظيم فريق العمل المسؤول عن تنفيذ الأنشطة والفعاليات، وتوزيع المسؤوليات والمهام والأدوار عليهم، وعند اختيار فريق العمل يجب اختيار من نثق فيهم، ومن نعتقد أنهم على قدر المسؤولية، على أن يكون لديهم في نفس الوقت المهارات اللازمة لتنفيذ الأنشطة والفعاليات، مثل: مهارات الاتصال والتواصل، ومهارات العرض والتقديم والإقناع.

7 الخطوة السابعة: تقدير كافة النفقات والأموال اللازمة لتنفيذ الأنشطة والفعاليات، والتي تشمل (تأجير المكان – الطعام – التسويق – الجوائز – التأمين – الترخيص – الإسعافات الأولية)، و وضع كافة النفقات الخفية في الحسبان، ويجب وضع ميزانية تقديرية من ٥ – ١٠ ٪ كنفقات غير متوقعة أثناء تنفيذ الأنشطة والفعاليات.

8 الخطوة الثامنة: ضرورة البحث عن شركات ومؤسسات لرعاية الأنشطة والفعاليات؛ وذلك لتغطية جزء من النفقات المباشرة لهذه الأنشطة التي تستخدم في الطعام والشراب، وتكلفة طباعة الدعوات، والجوائز، ويجب توفير فرص حقيقة للشركات والمؤسسات الراعية حتى تقدم على دعم الأنشطة والفعاليات.

9 الخطوة التاسعة: يجب اتباع اللوائح والقواعد والقوانين؛ حتى يتم عقد وتنفيذ الأنشطة والفعاليات بطريقة آمنة وقانونية، ومراعاة القوانين ذات العلاقة، مثل قوانين: تأمين الحضور وذويهم، وتقييم المخاطر، وحماية الأطفال، والحصول على التراخيص والشهادات والموافقات والتصاريح اللازمة لتنفيذ وعقد الأنشطة والفعاليات.

10 الخطوة العاشرة: التسويق للأنشطة والفعاليات قبلها بوقت كاف، بثلاثة شهور تقريبًا؛ وذلك للاتصال والتواصل والتنسيق مع الجمهور المستهدف، والداعمين، والمانحين، والإعداد الجيد لكافة ترتيبات الأنشطة والفعاليات، واستخدام شبكات التواصل الاجتماعي "الفيسبوك" و "تويتر"، والتسويق بين الأقارب، والأصدقاء، وفي المدارس، وفي الجامعات، والنوادي الرياضية، وفي المكتبات والمحلات، وفي الكافتيريات.

11 الخطوة الحادية عشرة: توجيه الشكر لكل من أسهم في نجاح الأنشطة والفعاليات من المنظمين، والداعمين، والمانحين، والرعاة، والحضور، والمتطوعين، والموردين، وأصحاب المكان، مع التأكيد على أن جهودهم جميعًا هي التي أسهمت في تحقيق هذا النجاح، وكذلك تحقيق أهداف ورسالة المنظمة.

12 الخطوة الثانية عشرة: تقييم الأنشطة والفعاليات، هل حققت أهدافها الرئيسية؟ مع الأخذ في الحسبان كافة آراء وملاحظات كل من ساهم في الأنشطة والفعاليات؛ لتطوير الخطة الاستراتيجية لتنفيذ أنشطة وفعاليات أخرى مستقبلية على مستوى عال من الكفاءة والفعالية.



الفصل الثاني .. الطعام والشراب:

أما الفصل الثاني، والمعنون بـ "الطعام والشراب"، فيقدم الكثير من الأفكار التي تسهم في جمع التبرعات، ويغلب عليها الطابع الاجتماعي، ومن أهم هذه الأفكار: دعوة عدد من الأصدقاء والأقارب إلى حفل إفطار كبير، وكذلك حفل قهوة مع قطع الكيك، وكذلك تنظيم حفلات لشواء اللحوم، وتنظيم حفل شاي بعد الظهر، إعداد كيك في المنزل وتجهيزه وإعداده لعرضه للبيع أثناء هذه الأنشطة والفعاليات، فضلاً عن بيع المشروبات الساخنة كالشاي، وتنظيم رحلات خارجية في الأماكن العامة، أو تنظيم عشاء متميز للذين لديهم رغبة في خفض أوزانهم أو يتبعون نظاما غذائيا معينا لغرض التخسيس، تنظيم مسابقات أثناء تناول الطعام، مع التأكد من أن جميع الأطعمة والمشروبات التي يتم عرضها في هذه الأنشطة والفعاليات آمنة وفق قواعد ولوائح سلامة الغذاء.



الفصل الثالث .. الحفلات الفنية:

أما الفصل الثالث، فيعرض لبعض الأفكار التي تسهم – أيضًا – في جمع التبرعات، مثل تنظيم الحفلات لدعم ولصالح الأعمال الخيرية، ولدعم بعض المنظمات غير الربحية التي تتبنى قضايا إنسانية وخيرية محددة، كما يتضمن هذا الفصل بعض الأفكار التي لا تتناسب مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ولكنها تناسب المجتمعات الغربية، وتتناسب مع عاداتها وثقافتها، ولا تناسب المجتمعات العربية، لذا فلن نتطرق لهذه الأفكار أثناء عرضنا لهذا الكتاب.

الفصل الرابع .. إقامة المعارض الخيرية وتنظيم العروض الترفيهية:

أما الفصل الرابع، فيتحدث عن إقامة المعارض الخيرية، وتنظيم العروض، ويتضمن العديد من الأفكار التي تسهم في جمع التبرعات للمنظمات غير الربحية، والمؤسسات الخيرية، مثل: التبرع بفساتين الزفاف القديمة، التي سبق استخدامها، للمؤسسات الخيرية لاستخدامها في أعمال الخير، تنظيم وإقامة المهرجانات الخيرية، ويمكن في مثل هذه المهرجانات بيع مساحات إعلانية للعديد من الشركات، كما يمكن البحث عن عدد من الشركات المتخصصة لرعاية مثل هذه الاحتفالات، ويتم تنظيم هذه الأنشطة والفعاليات بحضور أعضاء النوادي الرياضية، وكذلك الطلاب، وفي حالة عدم استطاعة المنظمات الخيرية غير الربحية تنظيم مثل هذه الأنشطة، أو ليس لها خبرة في تنظيمها، فيمكن الاستعانة بشركات متخصصة في تنفيذ هذا النوع من الأنشطة والفعاليات، وهناك أفكار أخرى قد تلقى ترحيب البعض، مثل: تنظيم عروض فكاهية، وكذلك إقامة المعارض الصيفية (Summer Fairs)، من خلال التواصل مع الداعمين والمهتمين والراغبين في عرض سلع أو بيع خدمات، على أن يقوم بافتتاح هذه المعارض شخص مشهور أو معروف، ويمكن استغلال الأنشطة والفعاليات السابق ذكرها في جمع التبرعات، وتخصيص إيراداتها لصالح مؤسسة خيرية أو منظمة غير ربحية أو لقضية إنسانية.



الفصل الخامس .. تنظيم المسابقات في الأماكن المفتوحة:

الفصل الخامس يعرض لبعض الأفكار التي تسهم في جمع التبرعات، مثل: مسابقات بين الداعمين للقضايا الخيرية في العطلات الرسمية، ودعوة القنوات الفضائية والصحف والإعلام لتغطية الحدث، مع توفير مساحات إعلانية للشركات الكبرى والمجموعات التجارية للحصول على دعم مالي وتبرعات، وبيع خرائط عليها معلومات تعريفية بالأنشطة والفعاليات بتوقيتات تنفيذها. وكذلك تنظيم مسابقات، مثل: مسابقات البحث عن الكنز، بمشاركة العديد من الأشخاص وبعض العائلات للبحث عن الكنز في المدينة، سواء بالسيارات أو مشيًا على الأقدام، وإعطاء جوائز لمن يصل إلى الكنز في النهاية. وكذلك محاولة استخدام الأنهار المحلية أو الحدائق المائية في تنظيم مسابقات تجديف أو سباق عوامات، ويجب التنسيق في ذلك مع سلطات الحكم المحلي، مع توفير الإسعافات الأولية وإجراءات التأمين اللازمة في هذا الشأن. وأيضًا تنظيم سباقات كبيرة، مثل: سباق السيارات، مع التسويق الجيد لها من خلال الإعلام والصحف ووسائل التواصل الاجتماعي، والحصول على الرعاية من خلال الشركات الكبرى لتنفيذ مثل هذه المسابقات المهمة.

الفصل السادس .. الحصول على الرعاية للأنشطة والفعاليات الرياضية:

ويركز الفصل السادس على أهمية الحصول على الرعاية للأنشطة الرياضية من خلال التواصل والاتصال بالأقارب والأصدقاء وزملاء العمل، وكذلك استخدام شبكة الإنترنت في الحصول على الرعاية من خلال نشر الحدث الرياضي على موقع www.justgiving.com، حيث سيسمح بالتبرع إلكترونيًا، ويسهل هذا الموقع من تبرع الأصدقاء والأقارب الذين يعيشون في أماكن بعيدة ويرغبون في المشاركة من خلال دعم الحدث ماليًا من خلال التبرع، حيث سيمكنهم من التبرع عن طريق كروت الدفع الإلكترونية والفيزا. ويطرح هذا الفصل بعض القضايا المهمة التي تحتاج إلى تبرعات مالية، مثل: مكافحة التدخين، ومساعدة الذين يريدون خفض أوزانهم لعمل التخسيس، كما يطرح بعض الأفكار التي تساهم في جمع التبرعات في شكل مناسبات رياضية، مثل: ركوب الدراجات، وسباقات الدراجات، والقفز بالمظلات، أو القفز من خلال الحبال، تنظيم ماراثون للمشي، أو تنظيم سباقات للجري، أو تنظيم يوم لرياضة الجولف، وكذلك تنظيم احتفالات للبطولات الرياضية، مثل: تنظيم مباراة كرة قدم ودية، مع توزيع جوائز على الفريق الفائز، أو تنظيم يوم رياضي شامل للكبار والصغار، أو تنظيم يوم لرياضة التنس، أو لرياضة الهوكي، أو لرياضة البولينج، مع محاولة تسويق هذه الأنشطة والفعاليات على شبكات التواصل الاجتماعي، ومن خلال الإعلام المحلي والصحف ولمجلات الرياضية؛ وذلك لضمان الحصول على الرعاية، وبيع مساحات كبيرة من الإعلانات للحصول على تبرعات.

الفصل السابع .. جمع التبرعات من خلال المزادات والمبيعات وتقديم الخدمات:

أمـا الفصـل السابـع، فيقـدم عـددا من الأفـكار التـي تتعلق بكيفية استخـدام المزادات في الحصول علـى التبرعات، مثل: المزادات الخاصة بالسلع الخيرية أو تقديم خدمات للمؤسسات غـير الربحية، وتؤكـد الكاتبة على أن هنـاك أنواعا أخرى من المزادات غير المـزادات التقليدية التي يقوم فيها القائم بعملية البيـع بتحديد أعلـى سعر، ويبـدأ بعدها المـزاد بالتنافس بين المشاركين فيه برفع السعر للوصول إلى أعلى سعر للبيع، فهناك المزادات الخفية غير المعلنة، التي تتم من خلال عشاء العمل أو أثنـاء إقامة المعارض الخيرية، كما توجد المزادات الإلكترونية، والتـي يتم التعامل معها من خلال الدفع الإلكتروني على شبكة الإنترنت، ويمكن مـن خلالها بيع كروت لمناسبات اجتماعية أو أعياد، أو الأجنـدات السنوية للعام الجديد. كما تطرح الكاتبة في هـذا الفصل بعض الأفكار التـي تساعد في جمع التبرعات، مثـل: كتابـة القصـص القصـيرة أو تأليف الكتـب، أو تنظيم حفـلات خيرية من خـلال استخـدام البالونات الكبـيرة التي تتميز بجمال التصميـم، أو إقامة المعارض للمنتجات الحرفية اليدوية، وكذلك إقامة معارض لبيع النباتات، أو إقامة معارض لمشاركـة الاهتمامـات والخبرات مع الآخريـن، وتتضمن بعض الأنشطـة مثـل: تعليـم الخياطـة والتطريـز، أو النحـت علـى الخشـب، أو الرسـم، أو تعليم الطبخ، أو تعليـم صناعة الحلي والإكسســوارات، أو تعليم زراعـة الزهور والاعتناء بها، و تعليم كيفيـة إصـلاح الكمبيوتـر، أو التسوق عبر الإنترنـت. وتطرح الكاتبة – كذلك – بعض الأفكار الأخرى.

الفصل الثامن .. إعادة الحياة للأشياء القديمة:

أمـا الفصـل الثامـن، فيعرض لبعض الأفـكار الجديدة، مثـل: إعادة بيـع السلع المستخدمـة أو التي سبـق استعمالها، علـى أن تكون بحالـة جيـدة، مثـل: بيع الأثاث القديم، أو الملابـس القديمة، على أن تخضع للقوانـين واللوائح المستخدمة في هـذا الشأن، وكذلك بيع الإكسســوارات القديمـة التي لم يتم استخدامها بعد، وبيـع الأحذية، والمجوهرات، وشنط اليد، وكذلك بيـع الكتب القديمة والتي تمت قراءتهـا، والأسطوانـات الرقمية المدمجة، والحلي، ولعب الأطفال، وكذلك بيع ملابـس الأطفال القديمة، والأحذية الشتوية الكبيرة في الشتاء، وكذلك بيع الذهب المستعمل، والمعادن القيمة مثل: الفضة، وإعادة بيع التليفونات المحمولة المستعملة، وكذلك بيع كارتيج الحبر المستعمل في الطابعات، واستغلال عائد هذه الإيرادات كتبرعات للمؤسسات الخيرية والمنظمات غير الربحية.





الفصل التاسع .. تجميع كل سنت للعمل الخيري:

يؤكد الفصل التاسع على أن جمع التبرعات من الشوارع ومن المنازل تحتاج إلى موافقة السلطات المحلية المختصة، وكذلك جمع التبرعات من المحلات والمولات التجارية الكبرى تحتاج إلى موافقات مسبقة من أصحابها، ومن الأفكار التي يطرحها هذا الفصل: وضع زجاجة محكمة ومؤمنة لجمع تبرعات هي عبارة عن عملات نقدية، من خلال وضعها في بعض الأماكن العامة بالاتفاق مع أصحاب المحلات أو المولات التجارية، ويوضع بجانبها لافتة توضح أنها لصالح دعم قضية إنسانية معينة أو لصالح عمل خيري، وكذلك عمل مسابقة تسمى: (ميل من البنسات)، أي عمل طريق طوله ميل من خلال وضع عملات نقدية على الأرض لدعم المؤسسات الخيرية، وأيضًا محاولة الاتفاق مع بعض المحلات والمواقع بمحاولة تخصيص نسبة بسيطة أو مبلغ بسيط من كل عملية شراء لصالح عمل خيري أو لمنظمة غير ربحية.

الفصل العاشر .. مسابقات القرعة:

يركز الفصل العاشر على المسابقات التي تتم عن طريق القرعة كوسيلة مهمة لجمع التبرعات، مع مراعاة القوانين واللوائح المتعلقة بهذا الأمر، ولا شك في أن الاختيار الأنسب والصحيح لبيع التذاكر الحاصة بهذه المسابقات سوف يؤثر بالطبع على حصيلة الإيرادات وجمع التبرعات، وعند تنظيم مسابقات القرعة كوسيلة لجمع التبرعات لا بد من التأكيد على أن بيع التذاكر يتم لأغراض خيرية أو لدعم قضايا إنسانية بعينها، وليس لأغراض تجارية، ومن المهم أن تباع التذاكر أثناء تنفيذ الأنشطة الخاصة بهذا الحدث وليس قبله، ويمكن من خلال هذه الأنشطة الاستعانة بمجموعة من الأدوات المهمة التي تضفي نوعًا من المتعة على الأنشطة مثل: لعب الأطفال، البالونات، توزيع الجوائز، وكذلك يمكن عمل مسابقات قرعة خاصة بجمع التبرعات لمؤسسات ذات أنشطة اجتماعية، كالنوادي الرياضية، أو المدارس أو المستشفيات. كما يطرح هذا الفصل عدة أفكار خاصة بتنظيم مسابقات، كمسابقة "خدش الكروت"، وتوزيع جوائز لتغطية عدد كبير من المشاركين، على أن يتم بيع هذه الكروت في المحلات التجارية، ومحطات القطارات والمترو، كما يمكن الاستعانة بشركة متخصصة لعمل هذه الكروت لأغراض خيرية أو لدعم قضايا إنسانية، ويتم بيع هذه الكروت للأصدقاء والأقارب وأفراد العائلة وزملاء العمل. ويطرح الكتاب - أيضًا - في هذه الجزئية تنظيم عدة مسابقات أخرى، متنوعة وذلك لصالح أعمال خيرية.

الفصل الحادي عشر .. استغلال الأيام والمناسبات الوطنية في جمع التبرعات:

يعرض الفصل الحادي عشر العديد من الأفكار التي تسهم في جمع التبرعات لأغراض خيرية، ومن أهمها تنظيم أنشطة وفعاليات أثناء الأعياد الدينية، والمناسبات القومية، وأيام العطل الرسمية في الدولة، وذلك لدعم المنظمات غير الربحية والمؤسسات الخيرية، وقد ورد في هذا الفصل العديد من المناسبات الاجتماعية والأعياد الدينية التي لا تتناسب مع مبادئ الشريعة الإسلامية، وإنما تناسب فقط العادات والتقاليد والثقافات الغربية، لذا تم استبعادها من هذا العرض.

الفصل الثاني عشر .. المسابقات الذهنية:

ويختتم الكتاب بالفصل الثاني عشر، ويعرض لكيفية استخدام المسابقات الذهنية كوسيلة لجمع التبرعات، بمشاركة الأهل والأقارب والأصدقاء وزملاء العمل والداعمين، ومن أهم المسابقات التي استعرضتها الكاتبة في هذا الفصل هي: مسابقات التهجئة (Spelling bee)، ومسابقات التخمين، كعرض صورة لشخصية مشهورة في الوقت الراهن وهو طفل، وطرح سؤال حول: من يعرف هذه الصورة، ومن يتعرف عليه يحصل على الجائزة، وغيرها من الأنشطة والفعاليات الاجتماعية.





معلومات الكتاب

A guide to Fun Ways to Fundraise for your community, church or charity

Penny Hallett

Create Space Independent Publishing - 1 Edition

تاريخ الإصدار: ١٩ مارس ٢٠١٥

عدد الصفحات:١٦٧

لغة الكتاب: الإنجليزية

رقم الإيداع

ISBN-10: 1502924226

ISBN-13: 978-1502924223

إعداد



Kingdom of Saudi Arabia-Jeddah
Tel: 00966 12 628 5454
Fax: 00966 12 628 5030
P.O.Box 120500 Jeddah 21322
info@medadcenter.com

المملكة العربية السعودية–جدة
هاتف: +٩٦٦ ١٢ ٦٢٨ ٥٤٥٤
فاكس: +٩٦٦ ١٢ ٦٢٨ ٥٠٣٠
ص.ب: ١٢٠٥٠٠ جدة ٢١٣٢٢
www.medadcenter.com